

# ハウコム株式会社 中期経営計画

2016年3月期～2018年3月期

2015年4月28日

# 1. 数値目標(1/2)

## (1) 損益計画

(単位: 億円)

	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (予想)	2017年3月期 (計画)	2018年3月期 (計画)
営業収益	86.6	91.2	96.3	100.8
営業利益	5.4	6.5	7.3	7.6
経常利益	9.0	9.5	10.3	10.6
当期純利益	4.8	5.6	6.0	6.3

一株あたり利益	123円	145円	154円	162円
ROE	13.0%	14.0%	13.5%	13.0%

※ROEは、配当性向30%を継続した場合を想定して算出。

# 1. 数値目標(2/2)

## (2)店舗数・仲介件数の計画

	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (予想)	2017年3月期 (計画)	2018年3月期 (計画)
新規出店	11店	10店	8店	10店
退店	2店	2店	2店	2店
期末店舗数	143店	151店	157店	165店
仲介件数	65,686件	68,900件	73,900件	78,350件

※上記店舗数、仲介件数は直営店によるものです。

### (1)事業環境と経営の方向性

#### <事業環境>

##### ①賃貸住宅の潜在的な需要数＝世帯数

首都圏、愛知県では2025年まで増加、大阪府は2020年まで増加すると予想されている。

##### ②経済状況による需要喚起

「経済状況 → 企業活動 → 人の移動」の流れにより需要が喚起される。

#### <経営戦略の方向性>

今後数年間は賃貸住宅市場の拡大期と捉え、積極的な出店と市場の取り込みを重視した経営を行う。

### (2)事業戦略と重点施策

<2018年3月期の姿>

# 賃貸サービス業として 100億円企業のステージへ

<「三本の矢」で強く折れない企業へ>

- ①既存店の競争力強化 [競争力・全体の底上げ]
- ②新規出店による規模の拡大 [成長の源・規模の拡大]
- ③新商品、新規事業による収益源の多様化 [成長の種・収入の安定化]

### <重点施策>

①人材とサービスの磨き上げ

②地域密着営業の強化

③反響・集客の強化

④多様な働き手(限定社員制度)

⑤3年間で28店舗の新規出店

⑥家主様向け商品の開発、販売強化

⑦新規事業の強化(社員独立支援型FC等)

お客様  
満足度向上へ

競争力  
強化へ

規模拡大

次の成長へ

## 免責事項

当社は、本説明資料に掲載する情報に関しては、細心の注意を払っています。しかしながら、その正確性、信頼性、安全性等に関する保証はいたしかねます。また当社は、将来の予測等に関する情報をご提供する場合もございますが、これらの情報はある時点における当社の予測であり、不確実なものであることをご認識ください。

## 著作権等

この資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。無断での引用や転載、複製は禁じられております。

### ■IRに関するお問い合わせ

ハウコム株式会社 経営企画室

〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー5階

TEL:03-6717-6939 FAX:03-6717-6901

URL:<http://www.housecom.co.jp>